

Dans la continuité de la Loi Sapin 2 promulguée le 9/12/2016 qui tend à rendre obligatoire à court terme la mise en concurrence, nous proposons notre expertise en termes de vente du patrimoine communal.

Notre accompagnement est adapté aux divers objectifs et enjeux que peut représenter la vente du patrimoine communal, le tout avec une mise en concurrence opérationnelle afin de maîtriser le produit de sortie et donc de garantir le succès du recyclage réalisé par l'acquéreur.

UNE OFFRE EN 5 PHASES

Notre assistance permet un accompagnement adapté selon les besoins de la collectivité, le contexte économique, structurel et juridique du bien destiné à la vente, en 5 phases :

1. Prise de connaissance du bâti, du contexte urbain, juridique et financier.
2. Etude de marché - éléments de programmation - évaluation des travaux et bilans d'opération à rebours selon scénarios, pour définir un juste prix, en lien avec le service des Domaines.
3. Commercialisation : mise en place des outils de commercialisation, suivi et sélection de l'acquéreur.
4. Assistance à la vente, rédaction et intégration du cahier des charges final.
5. Suivi du cahier des charges de vente et SAV jusqu'à la réalisation complète du projet de l'acquéreur.

CONTACTEZ-NOUS :



Agir pour un habitat digne et durable

SIÈGE SOCIAL

188 allée de l'Amérique Latine
30900 NIMES
Tél. 33 (0)4 66 29 29 21
contact.ua@urbanis.fr
<http://www.urbanis.fr>



Aménager les quartiers anciens

CENTRE DE RESSOURCES NATIONAL

29 bd d'Athènes
13001 MARSEILLE
Tél. 04 86 26 06 85
marseille.ua@urbanis.fr
<http://urbanis-amenagement.com>



AMÉNAGER LES QUARTIERS ANCIENS

CONSEILLER
ACCOMPAGNER
RECYCLER



ASSISTANCE À LA VENTE
DU PATRIMOINE COMMUNAL



AMO COMMERCIALISATION

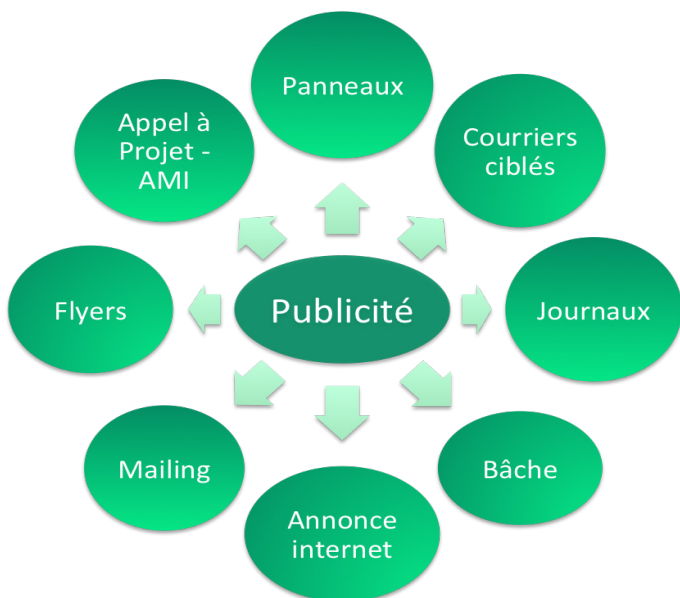
ASSISTANCE A LA COMMERCIALISATION: AMO COMMERCIALISATION

Urbanis Aménagement a développé depuis 10 ans un savoir faire en termes d'accompagnement à la commercialisation de différents biens communaux :

- Vente de biens vacants à rénover avec cahier des charges (cible : Bailleurs/Ateliers d'activité),
- Ventes de terrains à bâtir (cible : propriétaires occupants, bailleurs sociaux et promoteurs).

OUTILS DE COMMERCIALISATION

Nous pratiquons donc, en accord avec la commune, une publicité adaptée afin d'optimiser la réussite de ces ventes.



NOS RÉFÉRENCE :

- Appel à manifestation d'intérêt – Ateliers d'artistes - MARSEILLE - Valeur : 620K€
- Dossier de consultation - Vente d'un îlot vacant en centre ancien (15 parcelles bâties), à aménager et réhabiliter - MARIGNANE - Valeur estimée : 750K€
- Ventes de Terrains à Bâtir – Marignane - Valeur : 1,8 M €
- Vente avec cahier des charges de biens à rénover – MARSEILLE – MARIGNANE – VESOUL (à partir de 50 000 €)

VENTE AVEC CAHIER DES CHARGES

UNE GARANTIE DE QUALITE DU RECYCLAGE: LA VENTE AVEC CAHIER DES CHARGES

Le cahier des charges est un contrat intégré à l'acte de vente, il est conçu afin de garantir au Vendeur que le bien sera vendu dans les conditions prédéfinies. Il permet de maîtriser les obligations de l'acquéreur en termes de délais de réalisation des travaux, de qualité, de justification des démarches entreprises. Afin de garantir son succès, notre rôle est de maintenir l'équilibre entre le prix de cession et les contraintes auxquelles s'engage l'acquéreur.

Notre garantie de la qualité de recyclage est consolidée par 3 volets :

1. La sélection d'un acquéreur selon différents critères :

- Références de l'acquéreur
- Descriptif des travaux, planning et prestataires
- Capacité financière
- Promesse d'achat reprenant les engagements du cahier des charges

2. Des obligations à respecter par l'acquéreur :

- Faire un déroulé-type et respecter le planning opérationnel (PC/DP, devis, gros œuvre,...)
- Missionner un maître d'œuvre
- Respecter les obligations après travaux en terme d'occupation, plafonds de loyers, activité spécifique, etc.

3. Une garantie juridique du respect du cahier des charges par :

- Clause pénale : pénalités de retard
- Clause résolutoire : annulation de vente en cas de non respect des obligations
- Clause d'inaliénabilité (interdiction de vendre)
- Droit de préférence en cas de revente (cas de force majeure, ...)

LES AVANTAGES :

- Maîtrise du bilan financier du client
- Maîtrise des délais de la réhabilitation
- Obligation de résultat en terme de qualité
- SAV de suivi du cahier des charges par notre société
- Sécurité juridique en cas d'acquéreur défaillant
- Cahier des charges adaptable à tous types d'opérations